

最新风投公司业务介绍 公司工作总结(优质7篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

风投公司业务介绍 公司工作总结篇一

2017年度工作总结暨目标计划

一、2017年度经营情况

(一) 生产经营概况

截止12月25日，公司实现主营业务收入6510.32万元，完成年度计划指标的95.74%，实现净利润700万元，回款2148.31万元，回款率达33%。其中园林工程收入5800万元，完成计划指标的96.67%；苗木销售收入570万元，完成计划指标的71.25%。公司业务规模持续增长，盈利能力不断提升，营业利润不断增大。

(二) 经营管理工作开展情况

1、工程建设

2017年，公司实现**工程建设收入5800万元，完成年度计划指标的96.67%，收回工程款1572.95万元，回款率达27.11%。先后完成**景区主入口北片区提升改造景观工程bt项目、***二期会所主干道及样板房绿化工程、***室外景观工程、***两侧绿化工程**大道与**路平交口小广场工程等一批

具有较大影响力的园林工程施工建设，并圆满完成**厂绿地养护项目，得到广大客户和社会各界的一致认可，有力扩大了公司品牌知名度和美誉度。

2、苗木经营

截止12月25日，公司实现苗木销售收入570万元，完成年度计划指标

的71.25%，回款509.10万元，回款率达89.31%，另完成工程调拨结算127.90万元，对外业务赠送用苗24.57万元。年内新开发客户18家，新老客户累计发展到82家，其中年度合作金额10万元以上的客户达32家，建立了****（集团）、****房地产等优质客户。

全年完成苗木采购1284.47万元，其中用于工程项目的苗木采购361.14万元，占采购总额的28.03%；用于基地建设的苗木采购906.87万元，占采购总额的70.60%，支付苗木采购款1283.61万元。所有苗木产品验收平均合格率达90%以上，建立了省内外一批知名优质供应商，有力保障了在建工程项目和基地建设的顺利进行。

3、生产建设

2017年，公司各基地新增苗木栽植620806株（袋），截止12月25日，公司基地库存苗木数量达1297745株（袋），其中乔木279514株，球体26957个，灌木8859株，地被977163袋，盆景5252盆。

完成**基地开发建设500亩，完成蓄水池建设、土地平整、道路铺设、水网铺设、电网安装、喷灌安装等基础设施建设，完成新增苗木栽植35619株，其中乔木24288株，球体11331株。

建设**观赏苗木交易中心钢架温室大棚，已完成基础建设投

入 242万元，于10月份完成钢架大棚主体建设，目前处于临街外立面及内部办公区建设施工阶段，预计2017年3月完工并投入运营。

4、综合管理

乡土树种绿化苗木培育基地建设项目，获得***联合会专项补助资金30万元，完成了省林业产业龙头企业复审答辩，组织完成第八批农业产业化经营与农产品加工省级重点龙头企业申报工作，目前已通过网上公示。

在人力资源管理方面，较为圆满地完成了人员入职离职管理、薪资发放、社会保障、工伤事故处理（2012年遗留）等各项工作，重点开展了各项培训教育工作，先后组织员工55人次进行专业技术职称评审、安全员培训取证、项目负责人培训取证、城建行业从业人员上岗资格培训取证各项工作；邀请四川国光公司、用友公司等合作机构就企业信息化、苗木病虫害防治等方面做专业培训指导，并组织对营销部、生产部、技术部的管理人员和业务人员进行业务能力的考核测评，取得预期效果。

5、安全生产

2017年，公司全力加强安全生产管理，安全防范工作得到各级领导的重视，员工安全生产意识显著增强，公司安委会认真抓好各部门、各时期安全生产的监督、检查和落实，今年公司未发生一起重大安全事故。

二、存在问题和不足

1、计划指标和既定任务未能全面完成

截止12月25日，公司收入指标、利润指标、回款指标均未完成董事会下达的年度计划指标，主要是市场拓展能力不足，

参与市场竞争能力不强；专业技术和管理团队匮乏，项目运营能力较差；年内建设项目以市政工程项目为主，行业特点导致回款周期长，回款困难大。

苗木交易中心建设项目、**基地建设项目、**基地苗木产品结构调整等既定任务未能如期完成，一方面董事会决策部署有变动调整，一方面经营管理层及经办部门和人员对工作指令的理解认识和执行力不够，畏难情绪明显，这些问题值得公司经营管理层深刻反省检查，并在2017年工作中认真研究解决。

2、勤勉尽责不够，管理水平不高

经营管理层勤勉尽责、敬业奉献程度不够，工作中存在畏难情绪，执行力不够坚决，对各项工作的监督、检查和考核不到位，由于决策不够审慎，导致**基地新；中层管理人员普遍缺乏忧患意识、风险意识、大局意识、成本意识和服务意识、在施工组织、质量管理、成本控制、安全生产、团队建设等方面缺乏有效的措施和手段。

3、综合实力弱，竞争力不强

公司现阶段自身运营能力和造血能力薄弱，业务运转尚离不开集团在资金、项目上的支撑；高学历且具备中高级技术职务及工程类执业资格的专业技术和管理人才匮乏，目前仅具备园林施工贰级资质，缺乏安全生产许可、风景园林设计专项资质及市政资质，在承揽园林工程业务的规模和范围方面均受到限制，项目评估分析能力、工程投标能力、设计实力、施工能力仍很薄弱。

基地建设和管理尚处于初级水平，苗木产品结构亟待调整，土地综合利用率有待提高；产品规划缺乏商品生产目标、生产周期、经营成本和效益目标的分析、核算和确定；苗木产品规模化、标准化、精品化程度低，与市场接轨不足，产品

市场竞争力弱，苗木经营仍处于被动局面，缺乏稳定、优质的大客户资源。

三、2017年度经营计划

益的基础上，确保经营计划和预算目标全面完成，实现公司可持续发展。

（一）抓组织领导，建立经营目标责任制

严格按照集团公司董事会的决策部署和下达的经营指标，公司经营层认真研究产业形势，明确市场范围和客户资源，为切实有效地推进工作，将经营目标责任落实细化到相关职能部门，与部门负责人签订经营目标责任书，将重要经营指标和工作任务列入部门考核事项，做到有布置、有检查、有落实，从而形成上下联动、各方协调，全面推动各项业务稳步健康快速发展的工作格局。

（二）抓改革创新，努力建立现代企业管理制度

切实推进erp的应用、全面预算管理和经营目标责任制，完善改进公司经营战略、管理模式、组织结构、业务流程和管理机制，努力实现公司管理水平和生产力水平的跨越式发展，提高市场竞争力。

（三）抓结构调整，加快发展主营业务

按照“稳健、提质、增效”的原则和搞好规划、突出重点、形成品牌的要求，坚持走规模化生产、市场化引导、集约化经营、标准化管理的路子，全力抓好工程建设、苗木经营、绿地养护三大业务的结构调整和优化。一是在稳定现有工程业务基础上，着力落实**小区、***家园、**小区二期、**交易中心、**路绿化、***地产绿化等工程项目的项目承揽和施工建设，力争2017年实现工程收入9500万元。二是加快调整

产品结构，打造拳头产品和特色产品，立足**，辐射**，稳步扩大苗木经营业务，力争2017年实现苗木销售300万元。三是围绕***厂绿地养护项目，逐步拓展绿地养护业务，力争2017年实现养护收入250万元。

（四）抓生产建设，着力保障业务需求

风投公司业务介绍 公司工作总结篇二

秋去冬来，寒冬将至。屈指算来，我在xxx工作已十年了□xxx年初在领导的安排和信认下担任了采购工作。现将我这几年来对采购工作的几点体会与领导同事们相互取长补短。

一、作为采购就必须要多渠道多方面地去收集信息和调查市场，了解所需采购食品的价格，并且要精心选择食品和供货商，努力提高食品的净料率和使用率。

二、因购进食品的好坏也直接影响就餐者的满意程度。因此，采购员要根据考察市场的实际情况及时与有关领导拟定伙食标准，对每一样食品的用量及成本的核算做到精打细算，既满足就餐者的需求，又能达到值量和数量的要求。

三、采购员在各种业务中一定要注意自己的职业道德和个人形象，要以公正、公平的真诚心对待自己的工作。在业务中要与供货商建立相互认同的关系，心目中要树立起采购是为全体干工人员和在押人员服务的观念。另外采购员还需要与邻居、企业、单位及居民在保持一定距离的情况下，建立良好的信息互联关系，遇有交通工具的问题或如有其他突发事件时得以帮助，以保证食品的供应。

四、采购食品是为了伙食的保障，更是为了全部工作的基本保证，也是成本控制和伙食费开支的重要环节，由于所需要开支的项目相当广，且名称繁杂。其食品方面来说就在于季节性、地域性、干湿度及地区差异等各个方面不一，因此要

选择性、针对性地采购。

风投公司业务介绍 公司工作总结篇三

北京xx药业有限公司通过参加集团公司的20xx年半年工作会，认真学习领会卫董事长题为《以激情创造未来的希望 以协同引领价值的提升》的讲话和贺总经理所做的《抢抓机遇 乘势而上 确保圆满完成全年各项任务》的报告的重要精神。7月30日xx药业领导班子进一步分析总结了今年上半年公司各方面工作的进展情况，8月8日xx药业又召开了二届一次职工代表大会，在会上，尹栩颖董事长和韩香能总经理就上半年的公司经营业绩和下半年的计划安排向与会的职工代表做了一个深入细致的汇报，使xx药业广大职工明确了目标，增加了信心，踌躇满志地开展今年下半年的各项重点工作。

与去年同期相比，今年上半年的销售情况有了大幅度的提升，主打产品女性生殖健康药物、紧急避孕类药物、抗早孕药物在市场中的占有率得到了稳步的巩固与提升，实现产品销售收入37384.49万元，实现利润6493.43万元，分别比去年同期增长26.15%和20.42%，为完成20xx年全年预算打开了一个良好局面。保持了企业经济持续增长的良好势头。下半年xx药业将逐步建立以信息化管理为辅助手段的营销决策系统，科学合理利用crm系统数据和第三方市场数据，确保销售指标的完成。同时进一步分析国际目标市场，不断开拓新的客户群，扩大公司和产品的国际知名度，在下半年完成全年总出口供货额的既定目标。

有效地开展技术质量管理、财务管理、内部审计、人力资源管理和信息化管理等各项工作，并以科学的管理牵动公司发展的各项环节，为营销、生产和研发等工作打好坚实基础，保证了公司的科学运营。下半年xx药业将进一步加大精细化管理的力度，以技术质量管理提升产品质量，“安全第一，预防为主”，严防质量事故和安全事故的发生，同时整合财务

管理资源，提高财务运作水平，辅之以深入持久的内审检查工作，不断优化工作流程，开创工作新局面。

围绕研发中心，继续深入开展同步国际、自主创新的各项工作，全面调动公司相关部门配合开展国际认证工作，紧跟市场化、国际化步伐，全面整合公司和国内外现有研发资源。在公司各相关部门的共同努力下，左炔诺孕酮cos认证工作在今年取得了突破性进展，6月19日正式收到了edqm的文件资料发补函。下半年，公司将全面开展注册申报工作和项目研究工作，争取获得炔雌醇、氢溴酸樟柳碱生产批件，同时完成睾酮贴片及睾酮原料的现场核查，药品检验复核以及米非司酮增加适应症的申报等工作，同时进一步加快国际认证进程，使公司产品达到欧美等国际准入的各项标准。

目前已完成了《环境评价报告书》、新土地合同的签订、完成一期工程施工单位的招标工作，并于6月8日举行了秦皇岛xx药业有限公司奠基典礼。今年下半年，公司将进一步整合各种有效资源，配合国际化认证工作，积极稳妥地完成原料药基地建设的年度工作安排，争取早日打造一个具备国际先进水平的甾体药物生产基地，成为我国女性生殖健康产业领域的领导力量。

通过xx药业全体员工的共同努力，今年上半年公司各方面进展良好，下半年□xx药业将继续以集团半年工作会的精神为指导，同心同德，奋力拼搏，以营销、生产、研发、管理四项工作为中心，深入总结上半年工作的成功经验，全面推进公司科学发展，为顺利完成20xx年度预算计划，力争在“十一五”发展规划的第二个年头取得新的突破，实现xx药业的新飞跃而共同努力！

风投公司业务介绍 公司工作总结篇四

xx年年是公司销量最高的一年，各项工作均得到了前所未有的

的长进，综合实力大大增强，这是全体员工和各级领导团结拼搏，全身心的投入，付出的心血和汗水的结果，更重要的是集团公司有一支求真务实，锐意进取，着力开拓的销售团队，对公司高速发展作出了不可磨灭的贡献。通过半年的试用考察期，能正式成为销售公司大家庭的一员，喜悦之情难以表达。

回顾自己一年来的工作，工作积极性是高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级领导相处也是融洽的，临近内年终，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年内把工作做得更出色。

截止xx年年12月31日我负责的客户共有28家。下半年任务为xx吨，实际完成销量：_____吨，完成目标_____%。全年销售金额：_____元(其中含运费：_____元)，回收资金：_____元，资金回收率达到_____%;降老款任务建德耀华李副总同意收回70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。

1、实习考察期□xx年年1-6月

1)管理公司客户13家，每月发货量在150t-250t不等，在发货和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全能对应。上半年处理了公司客户投诉4件，基本学会了退货、换货的程序，今后能独立操作和应对。

2)每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结，六月份执行每日汇报制。

3)开展crm系统进行初始化工作。

4)送样客户60家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户都较小，大部分是电话询问要样，有的联系半年才有少量订单(如双良、科亮)，可见开发比维系难度更大。成功开

发新客户40家，但点多量小，客户群采购也不稳定性。

5) 合研发部新产品开发寻找市场[]gmt纱、中碱smc纱;对变压器及卫生洁具市场展开调查。

2、任务承包期[]xx年年7-12月

在寻找可能的新客户时，形成了自己的套路，主要利用网络工商企业目录、专业杂志广告、贸易展览等途径;在联系之前，应掌握该司的生产经营状况、现进货渠道、用量、结算方式、关键人物等，同时掌握各种能够保证有效推荐的信息;尽可能的接近买主，当面沟通;推荐产品的重要因素可信性，诚信促进成交。下半年开发华东片新客户累计10余家，其中在短切毡方面成效显著：上海良机冷却设备(7吨)、上海金日冷却设备(累计发货近50吨)开发成功，明年将能保持稳持续定供货。

同时关注市场行情，对新产品绝缘子用环氧玻纤，摩擦材料用玻纤短切丝等市场进行深入了解，完成详细的调查报告并将信息反馈研发部，为其提供基本的市场需求信息。到广州参加第十一届中国国际复材展，首次接触参展工作，圆满的完成了接待、洽谈、记录、信息收集、总结等任务参与公司第十一届国际玻纤年会客户筹备工作，协助完成发放客户邀请函、来宾统计、食宿安排等工作，并完成洽谈记录、年会总结等善后工作。经过磨练，我显得更加成熟，业务更加熟练，信念更加坚定，我对自己从事的工作和公司充满了信心。

在完成本质工作之余，极参加公司组织的一些企业文化活动，即丰富了自己的业余生活，又在各个方面使自身得到提高。(1)热心关注团委工作，被评为xx年桐乡市市级优秀团员;(2)有幸当选公司中秋晚会及公司第十一届年会晚会的主持人;(3)协助公司其它部门开展企业文化活动;(4)凭借个人对写作的爱好，担任销售公司《巨石报》《巨石通讯》的通讯员工作。在今后的工作中，我一定认真完成好公司、团委交给的各项任务，为公司企业文化的发展尽一份力。

1、为能在营销知识上有所提高，我在工作之余进行浙江大学国际贸易(本科)专业的学习，但在处理学习和工作的时间和心态上，未能分清工作的重心，没有将更多的精力投入到工作中。

2、在工作中认真、仔细的程度还有所欠缺，对文字性材料没有校对意识。

3、工作激情不足，还没有完全融入到工作的氛围中。

4、参加公司其它活动过多，分散销售工作注意力。

以上几点反思，仅仅是一部分，我工作上的不足还很多，今后会戒骄戒躁，保持一种谦虚谨慎的工作态度。

(1)加大新客户开发力度，集中精力在网上查找信息，整理汇总后按地区逐个搜索，只要有一线希望的，主动送样，及时到现场跟踪使用结果。

(2)由于我司生产的短切毡质量还存在问题，对绍兴等地的透明板材行业难以进入，望明年产品质量提高，成为明年工作的重点开发对象；而方格布有很大的市场，但我司定价太高，客户难以接收，据悉，泰山的方格布目前供不应求，价格为8200-8600元/吨，我司产品在质量上优于对方，但2500-3000元/吨的差价，距离实在太远。而对于中碱方格布，市场需求量很大，加上这些用布客户大部分都采用我司纱，进入该市场较为容易，但价格问题是前提。

(3)随着明年十万吨无碱池窑的点火出丝，华东地区土工格栅市场，海宁天星、海利得、成如旦将是一个增长点。

(4)浙江德鑫明年将搬迁至桐乡，新增3台缠绕设备、部分转产中碱管道，所以对中碱纱需求量预计有所增加。

(5)对中碱网格布用纱□xx年采购点是山泉、金伟、大连新东方，但随着xx年价格上涨，估计上半年将没有销量。

(6)对于中碱管道市场，神州、华诚、三方电力会随价格的调整，预计降低采购量。只能等下半年成都4万吨点火后才能正常运作。

根据以上分析□xx年年上半年我所负责的片区压力是非常大的，在严峻的形势下，若只是守住原有客户，那任务将远远难以完成，所以新客户开发是工作的重中之重。但由于参加工作时间不长，经验和阅历都不够丰富，除自己努力外，还希望能得到领导的支持和帮助。

风投公司业务介绍 公司工作总结篇五

集团公司参考其他单位经验，并结合自身实际，制定了效能监察工作模板表格，形成了完整的效能监察闭环管理系统。同时，完善了效能监察优秀项目评优办法，制定了《效能监察优秀项目推荐表》、《效能监察优秀项目推荐资质评分标准》和《效能监察优秀项目成效评分标准》等一系列表格，细化了评分的标准，加强了成果的考核。

在检查过程中，集团公司严格按照制定的模板标准，强化过程监督，对每个项目实施中存在的短板进行梳理，并提出整改建议，保证了监察的质量。

1、加强检查整改。在检查中，公司通过听取汇报、实地查看，查阅资料等方式，对各单位在工作中存在的问题，有针对性的提出监察建议560条，严格要求检查人员填写工作底稿，详细记载发现的问题、分析原因、处理结果和整改建议，并加强落实整改，跟踪回访。对效能监察工作差的单位，列为重点单位通过帮助、指导促其赶上。

2、加强监察总结。为考核各单位工作情况，公司要求各单位

季度对工作进行总结，建立《效能监察工作台账》，将效能监察的查证过程、发现的问题、处理的建议和决定以及产生的效益等简明扼要的记录在上，也便于公司及时全面地掌握各单位的工作进度。并在检查后及时召开子公司和二级单位的效能监察例会，将检查中工作较差的单位以及发现的共性问题进行通报，好的做法、经验进行学习、推广。

针对当前煤炭市场低迷的形势，为达到提高企业发展质量和效益，强化预控机制，提高管理效能的目的，集团公司围绕材料回收复用和煤质管理效能监察、系统对标、收支情况专项检查、管理服务部门的作风建设情况、效能诊断、新井建设进度情况、非煤新建项目情况、工程项目专项督查和干部履职情况九个方面开展了专项效能监察，通过效能监察这一有效抓手，发现问题、解决问题，提升了管理水平，减少了不必要浪费和投入，为企业节支降耗发挥了积极作用。

公司十分注重加强提升子公司及二级单位监察人员的业务素质和能力。一是在季度检查中，抽调基层骨干一起去联合检查，通过现场的培训，找准存在的问题、差距，明确工作的方向，快速进步；二是邀请拥有丰富效能监察工作经验的专家对集团公司系统的效能监察负责人进行效能监察专题培训，培训人员共计230余人；三是印发了《xx煤矿集团效能监察资料汇编》，汇编收集了国家部委及同煤集团有关国有企业效能监察法规和一系列的监督管理制度，选择了其他企业指导性比较强、实践证明监察效果好的做法、操作流程、范本，为集团各级监察干部组织协调开展效能监察工作提供有益的借鉴和参考。

20xx年集团公司系统共立项203项，完成196项，查堵漏洞327个，建章立制746项，下达监察建议876条，采纳监察建议857条，推进了企业管理创新。在省国资委20xx年度省属企业效能监察优秀项目评选中xx电力热电公司减亏控亏效能监察xx电力发电公司20xx年市场煤采购效能监察xx煤矿煤质

管理效能监察□xx矿材料回收复用效能监察和xxx矿修旧利废效能监察5个项目荣获优秀项目。公司将坚持把效能监察作为企业管理的一项重要手段，务求实效，为企业规范管理、健康发展、做大做强保驾护航。

风投公司业务介绍 公司工作总结篇六

一、主要工作成效

xx年，市委、市政府向榆阳区政府、市住建局、林业局、横山县政府、榆林高新区管委会、空港生态区等6部门单位安排部署了市政道路绿化、公园广场建设、环城防护林带建设工作任务；下达市环保局等32个部门单位建立73个省级园林式单位工作任务，市住建局等10个部门单位建立29个省级园林式居住区工作任务，榆阳区政府等19个部门单位建立30个市级园林式单位工作任务，榆林高新区管委会等5个部门单位建立17个市级园林式居住区工作任务，榆阳区政府建立8个园林社区工作任务，榆林学院等15个部门单位22个拆墙透绿工作任务。力争透过重点绿化项目推进和园林式单位(居住区)建立相结合的方式，增加榆林中心城区绿地率和绿化覆盖率。一年来，在各相关部门单位的配合下，榆林中心城区绿化工作得到全面推进。

7月4日，春季绿化工作结束后，由市建立办、市住建局联合安排，组织市监察局、财政局、效能办、园林处等部门单位，以现场检查为主，开展了为期15天的春季绿化工作考核验收。评选出单位(居住区)园林绿化工作优秀的25个，良好的28个，合格的34个，一般的31个，不合格的11个，完成拆墙透绿20个，同意暂缓建立省市级园林式单位(居住区)及拆墙透绿22个。全年，透过园林式单位(居住区)建立及拆墙透绿工作，可增加绿化面积50000m²□

(一)围绕重点、突破难点、狠抓四个建立，绿化成效显著

1. 重点绿化任务完成状况。

市住建局、市林业局、榆阳区政府、榆林高新区管委会、空港生态区、横山西南新区等6个职责部门承担的20xx年榆林中心城区重点绿化任务总体完成状况较好，突出表现为部署到位、职责明确、措施有力、效果明显。个性是各职责部门承担的道路绿化工作能够充分思考植物造景和综合生态功能相结合，常绿乔木与落叶乔木相结合，大树以杨、柳、松、槐等乡土树种为主，基本构成点线面相结合、乔灌草相搭配，层次分明、特色突出的城市景观绿化带。另外东沙生态公园二期、昌汗界沙地森林公园景观提升等重点工程也基本按期完成，沙河公园、榆溪河生态长廊工程等项目正有序推进。

2. 建立省市级园林式单位状况。

从考核验收状况来看，各部门单位都制定了绿化方案，成立了创园工作领导小组，多数部门单位能够安排专项资金，加强单位的绿化建设和养护管理工作，创园绿化工作领导重视，标准较高、效果较好，较好地完成了春季绿化工作任务。像市财校、普惠酒厂、区小纪汗林场等部门单位，绿地面积大、绿地率高、乔灌花草搭配，养护管理到位，整体效果好。但各部门单位实质性工作进度不一，像陕西省高速公路收费中心陕北分中心、陕西省煤田地质局185队、西延铁路维管处、羊老大集团等单位绿地面积小、养护管理工作滞后、绿化带杂草丛生、原有绿化退化严重。

3. 建立省市级园林式居住区状况。

从考核验收状况来看，市国土资源局小区、市公路局家属院(文景园小区)、和顺雅苑、塞维利亚等居住区绿地面积大、绿地率高、乔灌花草搭配，养护管理到位，整体效果好。但广榆小区、自强小区、龙沙绿源等居住区绿地面积小、乔灌木比例小、养护管理工作滞后、绿化带杂草丛生、原有绿化退化严重，绿化工作动静不大。

4. 拆墙透绿工作。

从考核验收状况来看，目前除榆林学院家属院还未开展拆墙透绿工作、湖滨南路36号小区暂缓拆墙透绿外，其他20家已全部拆除了原有实体围墙，安装了透景式围墙，并沿墙进行了绿化，像市人大家属院、市政协家属院、市发改委家属院、区公安消防大队上郡路中队，实施的拆墙透绿工作，使用材质上乘，效果良好。原市煤矿设计院家属院也属拆墙透绿任务单位，但鉴于市煤矿设计院已改制为民营企业，与该家属院没有隶属关系，其他部门单位无力推动，为此，由市建立办直接代办，组织工队，给该家属院实施了拆墙透绿工作。

5. 建立园林社区状况。

榆阳区政府负责城区4个办事处内共8个社区的园林社区建立工作。从考核验收状况来看，各社区在辖区内选取2个左右巷道，沿巷道边缘种植了爬山虎，保宁路社区将社区活动中心沿街一侧的实体围墙全部拆除，安装铁艺透景式围墙，在院落栽植了垂柳20株，槐树12株，圆柏30株，侧柏1000株，臭柏1000株，院墙四围种植爬山虎等攀援植物。桃源路社区清理了辖区内一处10多孔宅基地上的垃圾，硬化了3块空闲地作为停车场，绿化了5块空地，栽植侧柏、丁香、红叶梅、臭柏达5000株，绿化面积达1600多平方米。长虹路社区鼓励辖区内家庭栽树养花，发动居民庭院绿化、美化，主要栽种的品种有爬山虎、枣树、葡萄树、蔬菜等。但建立园林社区工作整体效果较之当初预期差距较大，不具备规模效应，内涵不丰富，创新性不强。

6. 秋季绿化工作。

针对7月份开展的榆林中心城区春季绿化工作考核验收中，市邮政局、自强小区、广榆小区等11家被评为园林绿化不合格单位(居住区)，整体绿化工作滞后的现状，8月份，市建立办专门召集各相关部门单位召开会议，进行了安排部署，要求

各后进单位报送绿化达标方案，利用秋季绿化时机，加强整改。但各单位报送的达标方案经我办审查后，发现普遍不具备可操作性，流于形式，没有实质性地研究解决问题。为此，市建立办向市邮政局等单位下达了《榆林市建立办关于部分建立省市级园林式单位居住区后进单位加强达标整改的函》，要求他们对照园林式单位(居住区)标准，正视差距，提前行动，和专业绿化公司签订合同，将《绿化合同》报送我办，合同内要含绿化设计及绿化经费预算安排。否则，视为20xx年绿化工作没有完成，将按照《市委办市政府办关于印发□20xx年榆林中心城区绿化工作方案》的通知》(榆办字20xx50号)文件精神，以未完成园林式单位(居住区)建立对待，对相关单位及主管(职责)部门，在20xx年全市年度目标职责考核及建立工作综合考评中不得评优。目前，各单位已经将《绿化合同》报送市建立办，待20xx年春天进行绿化整改。各主管(职责)部门要按照当时的合同和承诺，全面实施绿化建设和提升工作，确保20xx年达标，若仍然不合格，对主管(职责)部门实行“一票否决”。

园林社区建立工作中，针对航宇路办事处辖区内原交通工程公司家属院占地面积大、绿地较大，有必须的绿化基础，但由于养护管理不到位，原有绿化退化严重、种菜现象严重的现状，要求榆阳区政府重点培养、专业设计□20xx年要杜绝绿化带内种菜现象，对现有绿地进行补植补栽，进行优化提升，真正地将该小区打造为园林社区。

(二)多措并举，强化绿化保障措施

一年来，市委书记胡志强、市长陆治原、常务副市长高中印、副市长艾保全等市上领导多次召开绿化专题会议，对榆林中心城区绿化工作进行安排部署，并带领各部门对中心城区绿化工作进行视察指导，要求做好拆墙透绿、见缝插绿，全面开展房前屋后绿化工作。为此，在市上领导的支持下，我办多措并举，加强保障措施建设，强势推进中心城区绿化工作。

1. 督查督办措施保障。为了保证榆林中心城区20xx年绿化工作和拆墙透绿工作顺利推进，较好地完成年度工作任务，3月份，市政府成立了榆林中心城区绿化工作督查督办领导小组，市委常委、常务副市长高中印担任组长，副市长艾保全，副市长、榆林高新区管委会主任李礼貌，市长助理任怀业担任副组长。领导小组办公室设在市监察局，市纪委副书记、监察局长张春生兼任办公室主任，领导小组办公室设立两个督查督办组，分别由市监察局和市建立办牵头负责日常督查督办工作。同时，出台了《榆林中心城区20xx年绿化工作督查督办方案》(榆监发20xx1号)。明确提出，对不能按期制定绿化工作方案的部门单位要透过新闻媒体进行状况说明和公开承诺;对不能按进度推进工作的要限期整改并在媒体上公开曝光;对不配合督查督办工作，工作推进不力的由纪检监察部门进行约谈;约谈后仍对督查督办工作置之不理，影响整体绿化工作任务完成的，对其主要负责人进行问责处理;对没有完成全年重点绿化任务和建立省市园林式单位居住区、园林社区的单位及主管部门不得在年度目标职责考核、建立综合考评中评优;对没有完成“拆墙透绿”的单位及主管部门要实行一票否决;对行动用心、措施得力、成效明显的要进行通报表扬并给予奖励。

从3月29日起，两个督查督办组全面启动督查督办工作，采取逐户现场检查、下发督办卡、电话督促、回访、暗访、召开协调会等多种形式，对50多个部门单位负责的178个省市级园林式单位(居住区)、拆墙透绿、园林社区建立工作任务进行了全面督导，全力推动各相关部门单位绿化工作，力争全年各项绿化任务按期完成。期间，共计下发督办卡近70余份，印发督查督办通报7期，绿色快讯14期。

同时，6月3日，榆林中心城区绿化工作督查督办领导小组办公室主任、市纪委副书记、监察局长张春生，市建立办主任常伟一行4人，对承担绿化工作任务较重的市住建局、榆林高新区管委会、榆阳区政府、榆林学院等4个部门单位进行了上

门约谈;对承担任务较轻或尾流工作不多的市林业局、市电信公司、榆能集团榆神煤电公司、市农行4个部门单位,召集在市建立办进行了群众约谈。要求涉及的部门单位,对照存在的问题,迅速进行再安排、再部署,将职责落实到具体科室、具体工作人员身上;要创新工作思路,克服畏难情绪,确保市委、市政府下到达各部门单位的20xx年绿化工作任务全面完成。

2. 绿化奖补经费保障。为了充分调动各单位投身绿化工作的用心性,6月份,市财政局、市建立办联合印发了《榆林中心城区园林城市建设奖补资金管理暂行办法》(榆政财投发20xx9号),对建立园林式单位(居住区)工作力度大、绿化效果好的,予以奖励,对其他没有归属的居住区等,分类鉴定,相应予以补贴。

3. 绿化技术指导保障。受限于职能和专业不同,部分单位(居住区)在绿化工作中感觉力不从心,为此,经艾市长协调,指定市园林处为20xx年榆林中心城区绿化工作技术指导单位,市园林处指定了7名工作人员,成立了榆林中心城区绿化工作技术指导服务领导小组,在市建立办修改的《绿化快讯》上刊登,公开了姓名、职务、职称、联系号码、工作职责、服务承诺,方便了各相关部门单位绿化工作的业务联系和技术指导。

(三) 狠抓制度建设,建立健全绿化长效机制

在xx年中心城区绿化工作督导检查过程中,发现部分已建成的工程项目在当初建设时存在随意挤占绿地现象,致使项目竣工后,所剩绿地率达不到《陕西省城镇绿化条例》要求,为此,市建立办起草了《榆林市城市建设项目绿色图章管理暂行办法》,报市法制办审核后,在20xx年9月12日市政府第8次常务会议上研究透过,目前,已经印发各级各部门。下一步,市建立办将加强跟踪督导,确保《榆林市城市建设项目

目绿色图章管理暂行办法》切实贯彻落实到榆林中心城区建设项目中。该办法依据《陕西省城镇绿化条例》制定，资料涉及：绿色图章释义，绿色图章审批程序，新建、改建、扩建工程项目的绿地率标准，违法行为的处罚等。该办法厘清了园林绿化主管部门、规划主管部门、城市综合执法等部门在城市绿化事业中的职责，明确要求新建、改建、扩建工程项目配套绿化工程应与主体工程同时规划、同时设计、同时竣工、同时验收，从根本上杜绝了随意挤占绿地行为和现象。

二、存在的问题

(一) 部分职责部门对负责督促的省市级园林式单位(居住区)建立及拆墙透绿工作，虽然工作有部署、有安排，但是检查少、指导少，主动性不强、创新性不够，没有充分发挥出职责部门的督促指导推进作用，没有将“要我创转变为我要创”，没有将本单位、本居住区园林式建立及拆墙透绿工作与榆林中心城区绿化工作有机地衔接起来。

(二) 部分创园单位(居住区)对此项工作的重视程度和推动力度不够，绿化效果一般。首先，制定的创园工作方案形式化，不够具体，主要是对创园工作任务没有细化分解，包括绿化地块的位置面积、栽植苗木的种类数量、完成时间和具体负责人等关键性指标不清楚，不利于该项工作的有序推进。其次，部分创园单位(居住区)只讲工作困难，不讲工作创新，对创园工作主观能动性不足，受限于停车位不够、绿化地块偏少等因素，往往依靠原有绿化景观，进行简单补植，不再进行新的绿化建设，对市上春季绿化工作中提倡的见缝插绿、破硬建绿等方法不能用心主动结合实际进行运用，总体增加绿量不大。第三，养护管理工作滞后，对浇水、施肥、除草、修剪、补植等养护管理工作不够重视，有的单位(居住区)绿化带里甚至有种菜现象，致使绿化效果一般，体现不出园林化要求。

(三) 个别居住区由于产权转换或企业改制等原因，致使绿化、

拆墙透绿工作实施阻力大，难以开展。如湖滨南路36号小区(原为榆阳区农机管理站家属院)大部分房产向外转让，现榆阳区农机管理站不接手该小区的拆墙透绿工作，小区内住户也不配合政府工作，阻力重重，导致该处拆墙透绿工作无法开展。

(四)各社区空闲地新植绿工作困难，办事处将空闲地超多垃圾清理后，准备开展植绿工作时，往往被土地所有者阻拦，无法实施。

(五)部分新建、改建、扩建工程项目按照当初规划，绿地率达标，但实际上工程竣工后，将绿地随意挤占，致使所剩绿地率达不到《陕西省城镇绿化条例》要求，此刻要开展省市级园林式单位居住区建立，务必破硬植绿，阻力很大，困难重重。

三、xx年绿化工作重点

xx年我办将继续跟踪督导市住建局、林业局、榆林高新区管委会、榆阳区政府、横山县政府、空港生态区、东沙新区，实施好xx年重点绿化项目，打好绿化攻坚战;将《榆林市生态园林城市建设规划》确定的重点绿化建设项目，以任务的形式，分解到各主创部门，力争按照规划要求，全面推进实施;紧抓拆墙透绿工作，以中心城区主次干道、党政机关、事业单位、国有企业为重点，推进拆墙透绿工作深入开展，已经建设了透景式围墙的，要做好植绿工作;继续推进园林式单位(居住区)建立工作;对于不具备建立条件的单位(居住区)，务必创造性地开展立体绿化工作;督导市住建局、榆林高新区管委会对已建立成省市级园林式单位(居住区)的，组织复查，对损坏、破坏、侵占绿地等行为的，督导市综合执法局依法处罚;督导榆阳区政府，开展好庭院绿化工作。透过公园绿地、市政道路、机关单位、居住区、庭院绿化和拆墙透绿、见缝插绿、立体绿化工作，掀起绿化新高潮。

风投公司业务介绍 公司工作总结篇七

工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。在这段的工作学习中，对公司有了一个比较完整的认识。对于公司的发展历程和管理以及个人岗位职责等都有了一个比较清晰的认识。在熟悉工作的过程中，我也慢慢领会了公司诚信、勤奋、求实、创新的核心价值观，为公司的稳步发展增添新的活力。下面就是我试用期自我鉴定，也是对自己的工作表现的总结。

我的主要岗位是销售客服。在工作中我努力做好本职工作，提高工作效率及工作质量。在本职工作做好之外，在xx新店铺的准备期间和部门开发新产品的过程中，配合数据专员，利用自身优势，帮助其制定了一系列的表格，总结了相关数据。归纳了行业在电商领域的热销产品，并且结合自身产品，对标题进行第四次标题优化。在xx平台上，对产品进行了导入等等。作为售前客服，要做到以客户为先，尽量满足客户的要求。在学习产品知识和掌握客服相关技巧期间，严格要求自己，刻苦钻研业务，就是凭着这样一种坚定的信念，争当行家里手。为我以后的工作顺利开展打下了良好的基础。

我工作做到严格要求自己，端正工作态度，作到了理论联系实际。从而提高了自身的一专多能的长处及思想文化素质，包括生活中也学到了养成良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好做事原则，能与同事们和睦相处。

自觉遵守公司的规章制度，坚持参加公司的每次的培训。要求积极上进，爱护公司的一砖一瓦，一直严谨的态度和积极的热情投身于学习和工作中，虽然有成功的泪水，也有失败的辛酸，然而日益激烈的社会竞争也使我充分地认识到成为一名德智体全面发展的优秀工作者的重要性。

为了尽快掌握电商行业和卫浴行业，每天坚持来到公司学习公司制度及理论知识等等，到了工作时间，就和那些前辈们学习实际操作及帮忙做点小事情，到了晚上和前辈们探讨工作内容，聊聊工作的不便及心中的不满加上自身不足，前辈们给予工作上的支持和精神上鼓励，经过较长时间的锻炼、克服和努力，使我慢慢成为一名合格的员工。

虽然只有短短的几个月，但中间的收获是不可磨灭的，这与单位的领导和同事们的帮助是分不开的。我始终坚信一句话一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧。我希望用我亮丽的青春，去点燃每一位客人，感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进取、创下美好明天。当然，我在工作中还在存在着缺点和做得不到位的地方，我会继续努力工作学习，今后一定尽力做到好。工作中需要超越的精神，我相信经过努力，工作会越做越好。